

VDVM Pressegespräch, 20. September 2016

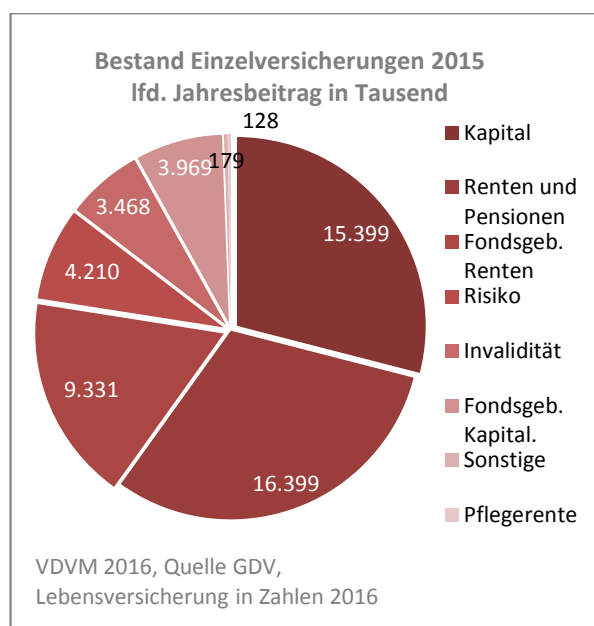
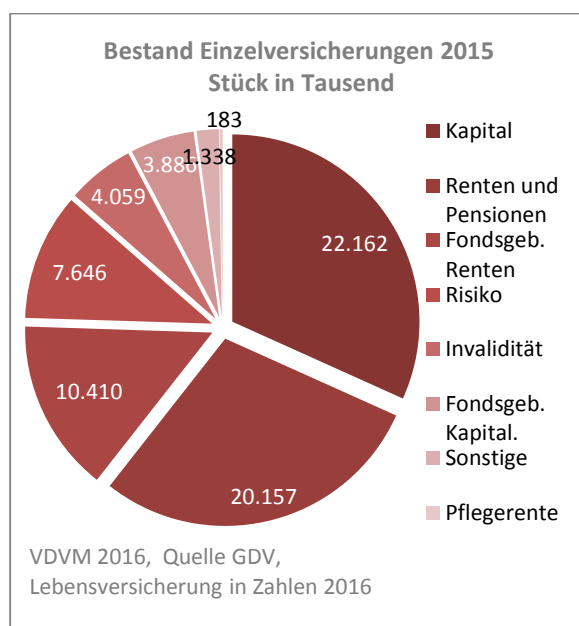
Der Wind hat mir ein Lied erzählt – Fakten und Mythen

Die deutschen Lebensversicherer mussten 2015 im Neugeschäft Federn lassen. Die Beitragssumme (Bewertungssumme inkl. Pensionskassen und Pensionsfonds) sank auf 150 Milliarden Euro (zum Vorjahr minus 4,2 %). Bei Lebensversicherungen im engeren Sinn gingen die laufenden Beiträge für ein Jahr um 3,2 % auf 5,3 Milliarden Euro zurück, davon 3,5 Milliarden aus eingelösten Policen und 1,7 Milliarden aus Summenerhöhungen. Die Einmalbeiträge sanken auf 25,9 Milliarden Euro (minus 9 %). 2016 wird das Neugeschäft weiter zurückgehen, wie das erste Halbjahr zeigt.

Erodierende Zinsen verstärken die Vorsorgemüdigkeit. Nur jeder zehnte Erwerbstätige plant noch, eine Lebens- oder Rentenversicherung zur Sicherung seines Renteneinkommens abzuschließen, und fast jeder Zweite fragt sich, ob private Altersvorsorge überhaupt noch Sinn macht¹. Immerhin – das Neugeschäft mit fondsgebundenen Verträgen ist gewachsen. Der positive Trend setzte sich auch im ersten Halbjahr 2016 fort. Aktuell tragen fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherung gut ein Viertel zum Neugeschäft mit laufender Beitragszahlung (eingelöste Policen) bei und liegen damit nur noch 5 %-Punkte hinter der Klassik.

Förderfähige Versicherungen schwächelten. Seit Einführung des Altersvermögensgesetzes war der Absatz noch nie so gering wie 2015. Im Neugeschäft ging die versicherte Summe bei Riesterrenten um 10,7 % und bei Basisrenten um 3,7 % zurück. Das liegt nicht nur an der negativen medialen Begleitmusik. Die Assekuranz hat aufgrund des vorgeschriebenen Beitragserhalts an diesem Geschäft nur noch wenig Freude. Einige Versicherer haben sich aus dem verwaltungsintensiven Geschäftsfeld Riester bereits komplett verabschiedet. Der Riester-Bestand (Stück) ist im Vorjahresvergleich um 0,4 % geschrumpft und liegt mit 10,802 Millionen Verträgen knapp unter dem Gesamtbestand des Jahres 2011. Trotz Neuzugang gab es in fünf Jahren also keinen Anbau.

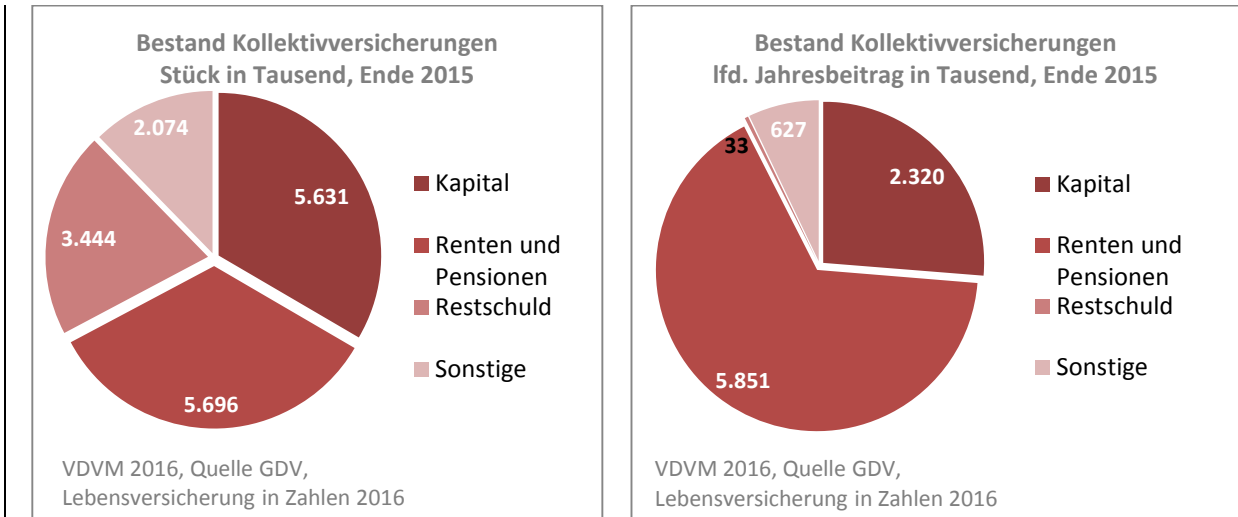
Bei biometrischen Risiken jenseits der Langlebigkeit ist die Entwicklung uneinheitlich. Während der Absatz von Risiko-Lebensversicherungen boomt, werden Invaliditätstarife seltener verkauft. Nach dem bisherigen Rekord von 489.000 neuen Verträgen im Jahr 2012 kamen, trotz des wie ein Mantra beschworenen Trends zur Biometrie, 2015 nur 412.000 neue Verträge in die Bücher. Auch Pflegerenten scheinen ihren Zenit schon 2012 erreicht zu haben. Statt damals 35.000 Neuverträge gab es 2015 nur noch 24.000.



¹ AXA Deutschlandreport 2016

Der rückläufige Absatz von Kollektivversicherungen dürfte vor allem auf die ungeklärten Fragen zur Zukunft der betrieblichen Altersversorgung (bAV) zurückzuführen sein. Im laufenden Jahr sind angesichts der fortgesetzten Diskussionen über die „Nahles-Rente“ (Betriebsrentenstärkungsgesetz) keine positiven Impulse erkennbar.

Status Quo



Frag den Abendwind: Niedrigzins – Phase oder Epoche?

In den letzten Jahren ist die Rendite deutscher Staatsanleihen rapide geschrumpft und hat sogar schon die Nulllinie durchbrochen. Das schlägt sich in den Büchern der Lebensversicherer gleich mehrfach nieder. Lag die Gesamtverzinsung 2000 noch bei 7,15 %, so waren es 2016 vier %-Punkte weniger. Im selben Zeitraum ging der Höchstrechnungszins von vier auf 1,25 % zurück. Garantiezinsen im Bestand werden zur Belastung. Sie zu erwirtschaften, ist schon schwer genug. Die ZZR bindet die Mittel zur Absicherung der Garantie. Die wird Schätzungen zufolge Ende 2016 bereits 47 Milliarden betragen und müsste im schlechtesten Fall im Jahr 2025 auf 225 Milliarden Euro steigen². Dies ist das 2,5 fache des Jahresbeitrags der Branche.

Die Hoffnung auf eine vorübergehende Niedrigzinsphase weicht der Einsicht, dass wir uns auf eine Niedrigzinsepoche einrichten müssen. Denn nicht nur die aktuelle Geldpolitik der EZB, sondern auch sinkender Produktivitätsfortschritt bei gleichzeitigem Anstieg des Sparvermögens wird national wie international dem erhofften Zinsanstieg entgegenwirken. Es gibt zu viel Geld, aber leider nicht für jeden.

Nicht zuletzt als Reaktion auf die erhöhten Eigenkapitalanforderungen unter dem Regime von Solvency II verabschieden sich immer mehr Versicherer von der als „Klassik“ bezeichneten Produktwelt und deren Zinsgarantien. Sie entwickeln alternative Garantiekonzepte, verlegen sich auf kapitalmarktnahe Policen, endfällige Garantien oder verzichten völlig auf garantierte Leistungen. Die Beweggründe sind nachvollziehbar, die Umsetzung ist es häufig nicht. Zu intransparent kommen die Tarife daher. Viele Kunden und sogar manche Vermittler können nicht erkennen, welche Garantien ein Produkt noch bietet. Gerade Tarife mit endfälligen Garantien signalisieren vergleichsweise hohe Leistungen. Doch die gibt es nur zum vereinbarten Termin. Das bedeutet für Verbraucher, auf Flexibilität verzichten zu müssen. Bei Maklern kann die Intransparenz erhebliche Beratungsrisiken bergen. Auch die neu geschaffene Produktinformations-Stelle Altersvorsorge (PIA) kann vermutlich nur bedingt Licht ins Dunkel bringen. Zudem ist sie nur für die Klassifizierung von Riester- und Basisrenten zuständig.

² Assekurata, Marktausblick 2016/2017

In der betrieblichen Altersversorgung (bAV), für viele Mitgliedsunternehmen des VDVM ein bedeutendes Geschäftsfeld, führt die Erosion der Zinsen zu erheblichen Verwerfungen. Alle Durchführungswege, die auf Kapitaldeckung basieren, sind betroffen. Mittlerweile bereitet schon die Beitragsgarantie Probleme. Auch die klassische Direktzusage leidet unter niedrigen Zinsen. Schuld daran sind, neben dem verlangsamten Kapitalaufbau, vor allem unterschiedliche Bewertungsgrößen in Handels- und Steuerbilanz. Die Folge: Betriebe müssen höhere Rückstellungen bilden, ohne steuerlich in gleichem Umfang entlastet zu werden.

Die Neue Leben Pensionskasse (NLP) hat als erste Wettbewerbs-Pensionskasse angekündigt, für den regulierten Bestand auf Beiträge ab 2017 anstelle von 3,25 oder 2,75 nur noch 1,25 % Zins zu garantieren. Dies ist durch die Versicherungsbedingungen, nicht aber durch die arbeitsrechtliche Zusage des Arbeitgebers gedeckt. Problematisch aus Maklersicht ist jedoch, dass wir nur mit erheblichem Aufwand feststellen können, bei welchen Pensionskassen eine Kürzung möglich ist. Die Beratung wird dadurch nicht einfacher ...

Wind Of Change – Zukunft der Betrieblichen Altersversorgung

Im letzten Jahr hatte ich an dieser Stelle von dem Projekt „Nahles-Rente“ berichtet. Von konzeptionellen Mängeln war die Rede, auch von zu hoher Komplexität und mangelnder Akzeptanz. Aber Andrea Nahles hält an ihrem Vorhaben fest, ein zweites tarifliches Zwangssystem neben die bAV zu stellen, versehen mit eigenen Regeln und Vorschriften. Mittlerweile hat sie sich auf die entscheidenden Mitstreiter für ihr „Sozialpartnermodell“ besonnen. In mehreren Konsultationsrunden scheint es gelungen zu sein, wichtige Stakeholder hinter ihre Idee zu bringen, an vorderster Stelle die Gewerkschaften. Der Arbeitgeberseite könnte eine Brücke gebaut werden, indem Unternehmen bei Neuabschlüssen nicht länger für zugesagte Leistungen haften müssen, wie bislang in § 1 Abs. 1 Satz 3 Betriebsrentengesetz geregelt. Die Enthftung könnte über das Modell einer Zielrente („Defined Ambition“) ohne garantierte Leistungen erreicht werden. Voraussetzung wäre, dass sich der Betrieb in der bAV einer tarifvertraglichen Regelung unterwirft. Große Arbeitgebervereinigungen wie der BDA dürften damit kaum Probleme haben. Viele mittelständische Betriebe aber müssten aus ihrer Sicht eine Kröte schlucken, um in den Genuss der Haftungsbefreiung zu kommen. Darüber hinaus soll es weitere „Schmankerl“ für diese Lösung, wie z.B. eine stärkere Ausweitung des steuerlichen Rahmens, geben, welche der etablierten bAV vorenthalten wird. Eine solche Bevorzugung des Sozialpartnermodells halten wir für verfassungsrechtlich bedenklich, da der Gesetzgeber hiermit die Mitgliedschaft in den Tarifgemeinschaften über Gebühr und unsachgerecht fördert.

Das geplante Festhalten am Sozialpartnermodell würde die Gewerkschaften stärken. Es käme aber nicht automatisch allen Beschäftigten zugute. Insbesondere denen nicht, für die die Reform gestartet wurde, nämlich den Geringverdienern.

Denn der Organisationsgrad liegt in Deutschland bei nur 20 %. Gerade jüngere Arbeitnehmer und Frauen sind in Gewerkschaften Mangelware. Damit die „neue bAV“ die Mehrzahl der Arbeitnehmer erreicht, müssten Tausende von Tarifverträgen als allgemeinverbindlich deklariert werden. Dieses, eigentlich als ultima ratio eingeführte Mittel würde damit zur Beliebigkeit verkommen. Der Masseneinsatz der Allgemeinverbindlichkeit wäre ein folgenschwerer Eingriff in die Marktwirtschaft.

Andernfalls wären viele Arbeitnehmer auch in Zukunft unversorgt. Unklar bleibt, ob sich die „neue bAV“ als weiterer Durchführungsweg zu den vorhandenen fünf Wegen gesellt. Arbeitgeber müssten dann kurzfristig sogar sechs verschiedene Durchführungswege verwalten. Spannend ist zudem, wer die bAV neuer Prägung betreiben soll. Peter Görge, Leiter des BMAS-Referats „Zusätzliche Altersvorsorge“, erklärte Anfang September beim aba-Pensionskassentag, Sozialpartner müssten in dem Modell nicht unbedingt eigene Einrichtungen aufstellen. Sie könnten sich durchaus auch bestehender EbAV bedienen. Wichtig sei der Politik,

dass in einem solchen Fall Arbeitgeber und Gewerkschaften beteiligt bleiben, beispielsweise über eine ständige Vertretung in den Aufsichtsgremien.³ Die kryptischen Formulierungen werfen Fragen auf. Wird es weiterhin einen Markt und damit Wettbewerb unter den Anbietern geben? Verknüpft ist damit die Frage, welche Rolle Versicherungsmaklern in dieser neuen bAV-Welt zugedacht wird. Ist individuelle Beratung noch erforderlich und wenn ja, vom Gesetzgeber auch erwünscht? Die Komplexität steigt und hindert weiterhin Arbeitgeber in die bAV zu investieren.

Dass der Staat besser mit dem Geld der Versicherten umgehen kann als die Versicherungswirtschaft, halte ich eher für unwahrscheinlich. Es reicht ein Blick auf die Erträge staatlicher Pensionsfonds. Deren Renditen haben sich 2015 im Vergleich mit 2014 teilweise auf unter zwei % halbiert. 2016 setzte sich der negative Trend fort, berichtete die Süddeutsche Zeitung⁴.

Noch sind die Pläne, abgesehen von den Gutachten von BMF und BMAS, nicht im Detail bekannt. Die Vorbereitungen fanden weitestgehend hinter verschlossenen Türen statt.

Du fängst den Wind niemals ein – Digitalisierung in der Lebensversicherung

Kein Tag vergeht mehr ohne das Schlagwort von der Digitalisierung. Auch Makler brauchen digitale Lösungen und Werkzeuge. Nur so werden sie die steigenden regulatorischen Anforderungen mit vertretbarem Aufwand bewältigen. Weitere Fortschritte bei BiPRO-Projekten sind Voraussetzung für eine schlanke und haftungssichere Beratung, Betreuung und Dokumentation. Gerade größere Bestände können nur noch mit digitalen Werkzeugen systematisch analysiert, ausgebaut und optimiert werden. Und unsere Kunden lassen sich nicht länger vorschreiben, wann und auf welchem Weg sie Informationen abrufen oder den Kontakt zu uns suchen.

FinTechs respektive InsureTechs drängen auf den Markt, einige davon mit dem Schwerpunkt Personenversicherung. Diese neuen digitalen Vermittler zu verdammen und ihnen pauschal schlechte Beratung zu unterstellen, bringt uns nicht voran, ganz im Gegenteil. Wir sollten ihre Angebote analysieren. Dann könnten wir einiges lernen:

- Fintechs sind schnell. Neue Ideen werden ohne den Hang zur Perfektion umgesetzt. Was funktioniert, wird weiterentwickelt, nicht praktikable Ansätze werden modifiziert oder verworfen.
- Fintechs sind kommunikativ, nach innen wie nach außen.
- Fintechs sammeln Informationen. Und diese Daten verschwinden nicht im Verwaltungssystem, sondern füttern Algorithmen, die Angebote und Prozesse weiterentwickeln und optimieren.

Diese Aufzählung ist weder vollständig, noch trifft sie auf alle Anbieter zu. Viele werden vom Markt verschwinden, sobald die Investitionsbereitschaft von Kapitalgebern nachlässt. Und sie impliziert nicht, dass digitale Unternehmen uns reale Makler komplett ersetzen könnten. Im Zentrum unserer Arbeit stehen Menschen, und Menschen sind nun einmal nicht digital. Wir hören ihnen zu, schaffen Vertrauen, nehmen Ängste und helfen ihnen, die richtigen Prioritäten zu setzen.

³ <http://www.lbav.de/noch-nicht-soweit-aber-guter-hoffnung/#more-10359>

⁴ <http://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/beamtenversorgung-ertraege-der-staatlichen-pensionsfonds-brechen-ein-1.3125003>

Soviel Wind und keine Segel – LVRG

Das Maßnahmenpaket des LVRG sollte die Lebensversicherung im Niedrigzinsumfeld stärken. Für dieses Ziel mussten Versicherer, Vermittler und Kunden ihr Scherflein beitragen. Was ist daraus geworden?

- **Zinsen:** Es geht weiter bergab. Ab 2017 darf der Höchstrechnungszins nur noch 0,9 % betragen. Er wurde zwar nicht komplett gestrichen, spielt aber in der Entwicklung neuer Produkte kaum noch eine Rolle. „Die unmodifizierte Klassik ist sicherlich tot in der heutigen Zeit“, resümiert Ergo-Vorstand Johannes Lörper.
- **Kosten:** Die meisten Versicherer haben gezögert, ihre Abschlusskosten spürbar zu reduzieren. Auch wenn aktuelle Befragungen⁵ nahelegen, dass mittlerweile mehr als drei Viertel aller Produktgeber die Abschlussvergütung gesenkt haben, können die Resultate noch nicht überzeugen. Die Abschlusskostenquote sank von 5,1 % im Jahr 2013 nur auf 4,9 % im Jahr 2015. Die Verwaltungskosten liegen wie auch 2013 bei 2,3 % der gebuchten Beiträge. Hier gibt es offensichtlich noch Luft nach unten. Wenn die Lebensversicherung ihre Attraktivität nicht aufs Spiel setzen will, sind deutliche Abstriche bei den Kosten erforderlich. Vermittler müssen einen Beitrag leisten, aber nicht allein.
- **Überschüsse:** Versicherungsnehmer werden jetzt an den Risikouberschüssen statt 75 mit 90 % beteiligt. Allerdings erweist sich diese scheinbare Verbesserung als Makulatur, denn gleichzeitig können Risikogewinne mit Verlusten aus Kapitalanlage verrechnet werden. Davon machen erste Versicherer bereits Gebrauch, wie Analysen der Ratingagentur Franke und Bornberg zeigen⁶. Dass es um mehr als Peanuts gehen kann, beweisen exemplarisch die Zahlen von Ergo und Alte Leipziger. Deren Risikoergebnisse waren 2015 in absoluten Zahlen höher als ihre Erträge aus Kapitalanlagen⁷.

Die Revision des LVRG steht Ende 2017 ins Haus. Wenn bis dahin alle Versicherer ihre Hausaufgaben erledigt haben, ist es hoffentlich noch nicht zu spät.

Candle In The Wind? Ausblick

Die Versicherungswirtschaft muss sich auf stürmische Zeiten einstellen. Insbesondere die Lebensversicherung bekommt den Wind von vorn. Die Zinsen sind im Keller und dürften sich in absehbarer Zeit kaum erholen. Die Eigenkapitalanforderungen von Solvency II, hohe Garantiezinsen im Bestand und der Aufbau der Zinszusatzreserve führen dazu, dass Zinsgarantien über die gesamte Vertragslaufzeit zum Auslaufmodell werden. Schon heute gestaltet sich der Bruttobeitragserhalt zum Ende der Ansparphase bei Laufzeiten von weniger als 25 Jahren schwierig.

Anstelle konventioneller Garantieverprechen müssen die Produkte von morgen neue Lösungen bieten. Dennoch ist es unerlässlich, dass Produktgeber weiterhin Garantien bereitstellen. Denn die bilden ein entscheidendes Alleinstellungsmerkmal der Lebens- und Rentenversicherung und werden von unseren Kunden weiterhin nachgefragt. Insbesondere beim garantierten Rentenfaktor darf es deshalb auf breiter Front keine Abstriche geben.

⁵ Maklermanagement.AG, „Vermittler-Puls 2016“

⁶ BU-Überschussstudie 2016

⁷ Weinmann in ZfV 13/16

Kosten können nur noch in begrenztem Umfang kalkuliert und an die Kunden durchgereicht werden. Für „kreative Tarifierung“ bei den Abschlusskosten darf aus meiner Sicht kein Raum bleiben. Auch die Verlagerung in Richtung Verwaltungskosten ist keine Lösung. Digitalisierung bietet zumindest mittelfristig Chancen, Aufwand und damit Kosten zu reduzieren und gleichzeitig die Qualität von Beratung und Betreuung anzuheben. (Nicht nur) Makler sollten sich auf veränderte Informationsgewohnheiten ihrer Kunden einstellen und digitale Informations- und Beratungsangebote bereitstellen.

Die geplante Stärkung der betrieblichen Altersversorgung bietet gute Chancen, das Versorgungsniveau in der Breite spürbar zu steigern. Das gilt aber nur, wenn Arbeitgeber auch außerhalb des Sozialpartnermodells von der Haftung befreit und spätere Leistungen nicht auf die Grundrente angerechnet werden. Staatliche Zuschüsse für Geringverdiener und die Öffnung für Soloselbstständige wären ebenfalls nützlich.

Qualifizierte Beratung zu komplexen Themen wie Altersvorsorge erfordert auch in Zukunft individuelle Beratung. Eine faire Vergütung ist aus meiner Sicht unabdingbar. Dennoch werden sich Vermittler auf Veränderungen bei der Höhe und dem Zeitpunkt der Vergütung einstellen müssen. Das wird sicherlich für Konsolidierung sorgen.

Mein Fazit: Vom Winde verweht wird die Lebensversicherung, anders als die Zinsen, in absehbarer Zeit nicht. Aber sie muss sich gegen manche Stürme wappnen, wenn ihre Flamme auch in Zukunft nicht erlöschen soll.

Oliver Fellmann

Nachtrag für Musikfreunde:

Der Wind hat mir ein Lied erzählt – Zarah Leander 1938

Frag den Abendwind – Francoise Hardy 1965

Wind Of Change – Scorpions 1991

Du fängst den Wind niemals ein – Howard Cependale 1974

Soviel Wind und keine Segel – Bruce Low 1953

Candle In The Wind – Elton John 1997